

求人情報

企業コード:97193 ジョブコード:20230520-086-01-009

マネージャーレベル

ポジション名	★化学業界出身者向け【商社/化学品営業】営業未経験OK/研修制度充実
この求人情報の取扱い会社	株式会社 リクルート（リクルートエージェント / Recruit Agent）
企業名	岡畑興産(株)
掲載開始・更新	2024-05-19 / 2024-05-22
職 種	営業 - その他
業 種	商社・卸
勤務地	アジア 日本 東京都
仕事内容	<p>≪顧客は大手国内メーカー/既存顧客中心の提案営業/有給消化しやすい≫</p> <p>国内メーカーに対して化学品の提案営業を行っていただきます。ご入社後は、大手メーカーをご担当頂く予定のためやりがいの大きい仕事です。</p> <p>【商材】最終的に化粧品/シャンプー/ゴム/プラスチック/塗料など幅広い製品に使われており、品質の高さから顧客より高い信頼を得ています。</p> <p>【仕事内容の具体例】既存販売品のフォロー、開発提案、顧客深耕、海外拠点とのやり取り&amp;輸入・輸出時の見積作成、値上げ活動、商材コンテンツ作成など</p> <p>【海外出張】担当顧客により海外出張が発生する可能性があります。</p>
企業について(社風など)	<p>電子材料中間体、機能性材料中間体、医薬品中間体、染・顔料・機能性色素中間体、各種水処理薬品原料、ポリマー用添加剤、重合触媒、防かび・防藻剤、各種界面活性剤、柔軟基材、香粧品原料など</p> <p>従業員数 45名</p>
応募条件	<p>★未経験⇒化学品商社の総合職★月残10以下で働き方◎</p> <p>【必須】化学業界での終業経験（職種不問）【歓迎】英語に抵抗がない方（部署によって英語使用の可能性あり）</p> <p>【入社後】座学+OJTにて営業職としての研修や取り扱い商材についてを学んでいただき、その後先輩やリーダーとのアポイントに同行いただきます。お客様と関係構築をスムーズに出来るようサポートしており、未経験でも活躍いただける体制充実【魅力】離職率も低く、業績が良かった社員を社内で表彰したり、質問や相談を積極的に話したりとチームとして働ける環境です。海外進出をしており、英語を学んでいる社員も多くいます。</p>
英語能力	ビジネス会話 (TOEIC 735-860)
日本語能力	流暢（日本語能力試験1級又はN1）
年 収	日本・円 400万円 ～ 600万円
休 日	年間休日 120日
契約期間	正社員